

**Seminario Internacional**  
**RELACIONES ECUADOR - CE 1992: REALIDADES Y PERSPECTIVAS**  
**Guayaquil, 12, 13 y 14 de marzo de 1990**

**VOLUMEN 3**

**EL RETO DE EUROPA - 1992**  
**RELACIONES ECUADOR Y LA COMUNIDAD EUROPEA**

**La experiencia internacional**

Es una publicación del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, ILDIS, Fundación Friedrich Ebert

ISBN - 9978 - 94 - 025 -1

**ILDIS 1990**

Volumen 3

**Edición:**

Galo Chiriboga  
Vjekoslav Darlić  
Rafael Urriola

**Secretaría:**

Wilma Suquillo  
Alicia Terán

ILDIS: Av. Colón 1346, Edif. Torres de la Colón, Mezzanine, Of. 12,  
Casilla 17-03-367, Teléfono 562.103, Fax 504.337, Télex  
22539 ILDIS-ED, Quito-Ecuador

---

**Nota de los Editores:** La mayor parte de las ponencias que aquí se presentan fueron obtenidas de la transcripción de las intervenciones orales de los expertos durante el seminario. Solicitamos a ellos nos disculpen cualquier error o imprecisión que se presente en este trabajo y, por lo tanto, no imputable a los mismos

## CONTENIDO

	Pág.
<b>Presentación</b>	<b>7</b>

### PRIMERA PARTE EL MERCADO EUROPEO

Capítulo I DESARROLLO DEL PROYECTO COMUNITARIO E IMPLICACIONES FUTURAS DE LA CE Luigi Boselli	15
Capítulo II LOS CAMBIOS RECIENTES EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL Ignacio Basombrío	29
Capítulo III LA COOPERACION ENTRE EL GRUPO ANDINO Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: REALIDADES Y PERSPECTIVAS Fernando González	57

### SEGUNDA PARTE INTERCAMBIO COMERCIAL

Capítulo I CONDICIONES DE MERCADO EN EUROPA DEL SUR: ESPAÑA Y PORTUGAL Francisco García-Blanch	73
Capítulo II CONDICIONES DE MERCADO EN EUROPA DEL SUR: ITALIA Giuseppe Loy Puddu	99

	<b>Pág.</b>
Capítulo III EL EXPORTADOR ECUATORIANO FRENTE A LA ZONA NORTE DE LA CE Jan Bauwens	125
Capítulo IV EL MERCADO UNICO DE EUROPA EN 1993 Carlheinrich Heiland	155
Capítulo V LA PERTINENCIA DE LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS NO TRADICIONALES A LA CEE Y AL REINO UNIDO EN PARTICULAR Richard Smith	173
 <b>TERCERA PARTE</b> <b>COOPERACION INDUSTRIAL</b>  	
Capítulo I COOPERACION INDUSTRIAL CE - AMERICA LATINA Gerardo Canet	217
Capítulo II ECUADOR Y LOS MECANISMOS DE LA COOPERACION INDUSTRIAL Klaus Billand	227
Capítulo III FACILIDAD CHEYSSON: A LA INTEGRACION DE EMPRESAS ENTRE LA CE Y EL PACTO ANDINO Carlos Barrera	233

CUARTA PARTE  
COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA

LA COOPERACION CIENTIFICA Y TECNICA EN LA CE.  
OPORTUNIDADES, CAMPOS Y MECANISMOS

José Luis Brianso

243

QUINTA PARTE  
COOPERACION FINANCIERA

LA CE Y LA COOPERACION FINANCIERA PARA AMERICA  
LATINA

Luigi Boselli

257

Sandro Cerrato

261

Víctor Manuel Hoyos

267

**TERCERA PARTE**

**COOPERACION INDUSTRIAL**

Tercera Parte

CAPITULO I

LA COOPERACION INDUSTRIAL  
CE - AMERICA LATINA

Gerardo Canet

## Tercera Parte

### CAPITULO I

#### COOPERACION INDUSTRIAL CE - AMERICA LATINA

#### INDICE

	Pág.
1. LA COOPERACION INDUSTRIAL CON AMERICA LATINA	219
2. LAS RELACIONES LATINOAMERICANAS - COMUNIDAD EUROPEA	221



## COOPERACION INDUSTRIAL CE-AMERICA LATINA

En primer lugar, los temas de cooperación industrial necesariamente tienen que interesar a los empresarios. En efecto, se trata de que las partes (empresarios europeos y sus homólogos ecuatorianos o latinoamericanos) tengan proyectos rentables y que nazca un interés suficiente como para asumir el riesgo.

La situación en la Europa de 1992 generan un ambiente propicio para estos intercambios y para profundizar la dinámica empresarial europea en dos aspectos. El primero, visible, que implica encontrar proyectos conjuntos; el segundo, es el marco que se crea para mejorar la productividad a través, por ejemplo, de las economías de escala o la reducción de los costos marginales. Estas son las ventajas generales de la integración que debieran interesar a los proyectos similares en América Latina. En este contexto, se abordarán dos puntos: la cooperación industrial y las relaciones latinoamérica-comunidad europea.

### 1. La cooperación industrial con América Latina

Este tema cobra importancia real desde 1987 en que el Consejo (no hay precisiones) marca las pautas del comportamiento comunitario frente a la cooperación industrial señalando que:

- i) Es necesario apoyar el fortalecimiento de vínculos entre empresarios y operadores económicos, es decir, entidades que representen o ayudan a empresarios,
- ii) Hay que buscar mecanismos para hacer empresas conjuntas y,
- iii) La comisión debe complementar lo que realizan los países, sin duplicar esfuerzos, ni establecer paralelismos. Hay múltiples

acuerdos con los diversos países de América Latina que deben respetarse y además deben crearse comisiones de trabajo que elaboren objetivos concretos, aprueben y propongan planes concretos que sean sometidos a la consideración de las comisiones mixtas.

Todo esto implica además, ciertas condiciones. Una de ellas es que haya acuerdo entre las instituciones gubernamentales o regionales y las empresariales. Debe haber comunidad de intereses y planteamientos entre ambas. Otro punto es que se busquen acuerdos concretos que superen el marco de las declaraciones generales. Buenos ejemplos son los últimos acuerdos con Brasil y con Chile, pero en otros países no están claras las peticiones exactas que se hacen a la CE.

Otra condición necesaria es una adecuada infraestructura de comunicaciones. En este sentido, hay dos tipos de acciones: verticales y horizontales. Las verticales, que hacen referencia a los encuentros de hombres de negocios, a las reuniones de trabajo; al flujo de información sobre proyectos en curso. Por ejemplo, la reunión de Caracas de 1986, la feria de Milán de 1989 por citar eventos que ayudan a las relaciones verticales entre empresarios.

Cabe notar que en esto es muy útil la creación de Consejos de Negocios (Business Council) como en Brasil que existe este mecanismo agrupando a cámaras de comercio bilaterales y otros organismos cuyo objetivo es interesar a los empresarios. También hay una experiencia de este tipo en México.

En cuanto a las acciones horizontales se trata de información, formación, normalización. En este campo, un hecho fundamental es la constitución del DEGENET, un sistema de comunicación que va a posibilitar que los planteamientos, proyectos e ideas de los empresarios latinoamericanos sean vertidos a la Comisión a través de esta red que consta de 400 centros (antenas) en Europa. Actualmente solo funciona en México y Brasil, pero se espera ampliarlo paulatinamente a los otros países de la región.

También en este plano, se ha creado un instrumento financiero conocido por el nombre de su creador, el señor Cheysson, que implica una participación de la Comisión en lo financiero, cediendo préstamos y asumiendo riesgos. Esto está explicado en detalle en el artículo del señor Barrera de este volumen.

## 2. Las relaciones Latinoamericanas-Comunidad Europea

Esto está directamente relacionado con el mercado único que significa el esparcimiento de un espacio económicamente homogéneo donde los empresarios y las entidades productoras vayan acomodando sus estrategias a mercados más amplios y consideren que la subsistencia depende de trabajar con costos internacionales competitivos, es decir, se trata en primer lugar de un incremento de la competencia, y de las leyes de mercado. Sin embargo, este proceso tiene dificultades y riesgos. Es necesario, que la Comisión vigile, evitando abusos, por ejemplo, de la concentración de poder que implican los convenios entre grandes empresas de países diferentes. No basta con disponer de este nuevo espacio, sino que hay que aprovechar las ventajas de él. En este escenario la pequeña y mediana empresa europea, que reúne entre el 80% y el 90% de la actividad económica, tiene nuevas oportunidades. Se trata de cambiar la mentalidad y de pensar en mercados amplios, no cerrados y muy dinámicos.

Todo esto es necesario que sea conocido por los empresarios latinoamericanos, para que conozcan el medio en que se desenvolverían en Europa. Estos esfuerzos deben complementarse en América Latina porque la relación será mejor cuando se tengan dinámicas semejantes y cuando se tenga la información de manera oportuna y rápida. Se ha comentado del sistema DEGENET, pero también existe el programa Sprin relacionado con transferencia de ciencia y tecnología en que pueden hacerse contactos en este campo específico.

Otro tema que debiera interesar a los empresarios latinoamericanos, es el de los grupos de interés económico (GIE) que, es una figura jurídica flexible y reciente (a partir de 1990) que no exi

ge la fusión de empresas o la concentración excesiva para actuar en conjunto. Los GIE, aun teniendo personería jurídica propia, pueden limitar las actividades en común a lo que estimen conveniente, por ejemplo: licitar en común, vender o comprar en común o hacer investigación conjunta.

También hay que considerar la subcontratación, lo que acelera la especialización y la competitividad. Se trata de aprovechar complementariamente las ventajas de diversas empresas, de tal modo que todas las partes resulten beneficiadas. Esto permite que empresas pequeñas aun de América Latina, puedan participar en el mercado independientemente del tamaño porque lo que importa, es la tecnología y los costos a que se trabaja, la calidad del producto, la puntualidad y cumplimiento en la entrega. Este trabajo implica complementaridad entre empresas para enfrentar un mercado mucho más amplio lo que conlleva especialización. Vendrán productos de otros países a competir con los nacionales, pero éstos también podrán ir a competir al extranjero.

En consecuencia, los planes de inversión, los "know how", la maquinaria, deben ser revalorizados en función de este nuevo escenario. En este esfuerzo europeo, deben también insertarse los empresarios de latinoamérica y usar las tecnologías que corresponden a los mercados y sus exigencias. Esto puede ser un problema en América Latina porque no estoy seguro que las tecnologías medias sean adecuadas para mercados mayores.

Quizás, sea más necesario buscar socios en cada país para valorizar lo que se ofrece y usar redes comerciales y capacidades de manera complementaria. En esto cabe notar que las actuales reglas de normalización en Europa permiten circular en cualquier país a los productos de los otros países asociados. Esto también, puede ser aprovechado por los empresarios de América Latina, en tanto basta con un permiso de ingreso. Hay algunas excepciones que tienen que ver con la seguridad y el medio ambiente pero en general, la idea es que los organismos nacionales trabajen con criterio europeo.

Los procesos actuales de armonización de normas son más ágiles porque todos trabajan simultáneamente en la misma dirección, evitando el ciclo sucesivo de decalages entre acuerdos bilaterales y normas contrarias en terceros países. Entonces, los empresarios deben conocer todas las reglas para entrar en los mercados europeos. No sólo tecnología, sino normas, marcas, redes, licencias, etc.

En fin, terminaré con algunas ideas adicionales. Se ha insistido en este foro en que la cooperación industrial es cosa de empresarios pero, para que se conozcan mutuamente, hacen falta redes de información. También es preciso que se generen mecanismos de conocimiento, de visitas, participación en ferias. Luego, cuando ya se han conocido y descubierto intereses comunes viene la etapa de la elaboración de proyectos y de concretar técnica y financieramente las ideas.